

CONVEGNO. Le prospettive alla Cantina Valpolicella di Negrar

Enoturismo, «sinergie tra pubblico e privato»

Per intercettare più visitatori di Verona e del Garda

Camilla Madinelli

Maggiore collaborazione tra pubblico e privato. Formazione specifica per gli addetti. Accoglienza diffusa nei paesi. Sono i tre aspetti chiave per lo sviluppo del turismo legato al vino emersi nella sede di Cantina Valpolicella Negrar nel convegno «Destinazione Valpolicella... l'enoturismo come opportunità di crescita», organizzato da Valpolicella Benaco Banca in collaborazione con la cantina, **Coldiretti** Verona, Consorzio Tutela Vino Valpolicella, Comitato Palio del Recioto e dell'Amarone e con il patrocinio del Dipartimento di Economia aziendale dell'Università. In Italia l'enoturismo è un settore che vale 2,5 miliardi e muove 14 milioni di persone con 85 euro di spesa media pro capite, 160 euro con il pernottamento. Il 22,3% dei turisti italiani e il 29,9% degli stranieri sceglie l'esperienza enogastronomica.

Nel 2018, il 56% degli italiani ha visitato un'azienda vinicola. L'enoturismo in Valpolicella ha buone prospettive di crescita? Sì, per gli esperti, a condizione che aziende private ed enti pubblici cooperino fortemente, gli operatori si



Il convegno che si è svolto alla Cantina Valpolicella Negrar

formino, i residenti si facciano portatori della cultura dell'ospitalità. Così la Valpolicella potrà iniziare a intercettare una fetta più consistente dei milioni di turisti che visitano il lago di Garda e la città di Verona. Partendo anche da quanto previsto nel nuovo decreto sull'enoturismo contenente linee guida e indirizzi sui requisiti per l'attività enoturistica. «Speravamo in qualcosa di più, ma è un primo passo con margini di miglioramento», sottolinea il presidente provinciale di Terranostra, Stefano Chiavegato. Davide Gaeta, professore di Politiche vitivinicole all'Università, precisa che il decreto contiene «standard minimi che garantiranno la quali-

tà del servizio, ma che aprono domande su quanto le aziende siano attrezzate per riceverli, come l'apertura settimanale o stagionale per almeno tre giorni, l'obbligatorietà di un sito web, la preparazione del personale addetto all'accoglienza». Valpolicella Benaco Banca, afferma il vicedirettore vicario Simone Lavarini, «è pronta a finanziare le imprese del settore e trovare soluzioni su misura». Ma quello che le aziende del vino non devono perdere di vista, per Debora Viviani dell'Osservatorio sui consumi dell'Università, è che gli enoturisti sono consumatori che vanno coinvolti sul fronte esperienziale. ●

) RIPRODUZIONE RISERVATA